



---

---

## Wissen ist nett - Erfolg kommt vom Gestalten!

---

---

Liebe Leser,

insbesondere dieses Jahr habe ich von den meisten Kunden gehört: Wir könnten noch mehr wachsen. Uns fehlen aber die Fachkräfte!

Dabei ist das primär gar nicht die Wachstumsbremse, denn höheres Potential steckt in der Effizienzsteigerung Ihrer Organisation und in der Art, wie Sie Vertrieb machen!

Heute lesen Sie, wie Sie für 2018 diese Wachstumsbremse lösen können.

P.S. Schlagzeilen und kurze Posts erhalten Sie zusätzlich ab sofort unter: [www.facebook.com/prozessreich](http://www.facebook.com/prozessreich)

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen!

Ihr Fuat Akar



---

## Schluss mit dem Gejammer!

Konjunkturell geht es uns aktuell wirklich gut! Wir haben nahezu Vollbeschäftigung und in erster Linie herrscht der Verdrängungswettbewerb nicht mehr auf dem Absatzmarkt, sondern auf dem Personalmarkt. Fachkräftemangel ist aktuell in aller Munde. Darin liegt meiner Meinung auch das Problem! Die meisten fokussieren sich darauf, dass man ja mehr Umsatz machen könnte, aber aktuell nur schwer bezahlbare Fachkräfte gewinnen kann. Diese Fokussierung kann sehr schnell in einem allgemeinen

Gejammer münden und wird zur selbsterfüllenden Prophezeiung.

Wenn ein Chef den Glaubenssatz hat, dass Wachstum nur durch zusätzliches Personal möglich ist - wie wird dann seine Mannschaft darüber denken? Wird einer der Mitarbeiter ausbrechen und voller Motivation rufen: "Nein! Wir schaffen auch mit dem bestehenden Team 10% mehr Umsatz!" Sehr unwahrscheinlich.

Vielleicht erkennen Sie bereits, dass der erste Schritt eine Wachstumsbremse zu lösen in Ihrer persönlichen Haltung steckt! Lassen Sie keine negative Stimmung und auch keine Entschuldigung für geringen Erfolg zu! Wenn Sie eine Situation, wie den Fachkräftemangel ändern können, dann ändern Sie es. Jetzt! Wenn nicht, dann finden Sie einen Weg, dennoch höhere Ziele zu erreichen. Vorher müssen Sie jedoch den festen Willen dazu entwickeln.

Da dies nun geklärt wäre, können wir zum nächsten Punkt über gehen.

## Der Auftragsrückstand spricht Bände

Diese Frage müssen Sie auf Anhieb beantworten können: Wie hoch ist ihr Auftragsrückstand in €? Und was sind die Ursachen?

Ich erlebe häufig, dass die Kennzahl Auftragsrückstand in € oder auch Liefertreue in % nicht regelmäßig erhoben wird. Dabei ist dies enorm wichtig, um zu erkennen, wie Sie auf dem Markt wahrgenommen werden. Denn Ihre Kunden erheben diese Kennzahlen ganz bestimmt. Es fällt nämlich auf, wenn Sie nicht pünktlich liefern.

Und nun stellen Sie sich einmal vor, Sie hätten per Monatsende keinen Auftragsrückstand mehr. Alle Terminversprechen sind eingehalten worden. Wie Sie das schaffen könnten? Keine Ahnung! Ohne diese Kennzahl über einen Zeitraum zu erheben und die Gründe für die einzelnen Lieferverzögerungen zu analysieren, kann Ihnen das niemand sagen. Hier einige Möglichkeiten aus der Praxis:

- Unrealistische Terminversprechen seitens des Vertriebs
- Lieferanten, die häufig Ihre Liefertermine nicht einhalten
- Schlechte Kapazitätsplanung im eigenen Hause
- Zu viel Klärungsbedarf ab Auftragsannahme
- Auftrag bleibt liegen und keiner merkt es
- Auftrag bleibt liegen und keinen interessiert es

Erst wenn Sie der Sache auf den Grund gehen, werden Sie erkennen, was wirklich zu tun ist. Alles andere ist Theorie und blabla.

## Der Lagerbestand ist ein Drama

Um die Situation mit dem Auftragsrückstand auf die Spitze zu treiben: Könnte es sein, dass Sie letzten Monat tatsächlich einen Auftragsrückstand erlebt haben und gleichzeitig Material auf Lager produziert wurde?

1. Wenn Sie auch diese Frage nicht auf Anhieb beantworten können, haben Sie ein Problem.
2. Wenn Sie mit Ja antworten, dann haben Sie erst recht ein Problem.
3. Wenn Sie die Frage mit Nein beantworten, dann wissen Sie wahrscheinlich noch nicht, dass Sie vermutlich ein Problem haben!

In 9 von 10 Fällen erlebe ich, dass Auftragsrückstände meiner Meinung nach nicht aufgrund mangelnder Kapazitäten, sondern aufgrund schlechter Koordination aufkommen. Zeitgleich werden aber dennoch andere Aufträge ins Lager gefertigt, weil

der Liefertermin noch in der Zukunft liegt.

Ich weiß, ich weiß, mögliche Erklärungsversuche könnten nun sein, dass Kunden die Termine in die Zukunft verschoben haben. Lieferanten plötzlich Termine nicht einhalten konnten, In einer Abteilung ein Grippevirus ausgebrochen ist, der Vertrieb zu übermütig war bei der Terminvergabe oder wieder einmal die "Chef-Aufträge" quer geschossen kamen.

Also, dann wissen wir ja was mindestens zu tun ist: Antibiotika für alle und den Chef nicht mehr zu Kunden lassen. Im Ernst: Auch hier muss man tiefer Bohren, um die Ursache zu finden. Dazu habe ich bereits in den früheren Ausgaben viele Beispiele beschrieben.

## Erfolg hat 3 Buchstaben: TUN

Wir leben im Informationszeitalter und können heutzutage im Internet die tollsten Anleitungen finden. Wenn Sie beispielsweise auf der Suche nach einem Fitnessprogramm zum Abnehmen und für den Muskelaufbau sind, dann können Sie Bücher oder kostenlose Internetseiten und Youtube-Videos finden. Wie erfolgreich werden Sie wirklich mit diesem Wissen? Ich meine damit nicht, dass es nichts wert ist, weil kostenlos.

Mir geht es darum, dass Wissen in die Tat umgesetzt werden muss, um Erfolg zu erzielen! Und genau hierin liegt meiner Meinung nach eine der wichtigsten Wachstumsbremsen. Im TUN!

Mit der PROZESSREICH Unternehmensgestaltung habe ich es mir zum Ziel gemacht die produzierende Industrie nicht mit Beratung, sondern durch Gestaltung zu unterstützen. Aus der selbst erlebten Erfahrung heraus! Aus der Erfahrung durch gemachte Fehler, Rückschläge und Erfolge. Verstehen Sie mich jetzt bitte nicht falsch: Es gibt wirklich gute Unternehmensberater auf dem Markt. Ich finde nur, dass zu wenige davon selbst Unternehmen aufgebaut oder geführt haben und noch weniger wirklich Verantwortung übernehmen und Ergebnisse garantieren. Ab einem gewissen Punkt heißt es "Wir sind ja nur die Berater und können dafür keine Verantwortung übernehmen." So habe ich es in der Vergangenheit zumindest selbst erlebt.

Wenn Sie 2018 garantierte Ergebnisse erzielen möchten, dann nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Wir prüfen gemeinsam Ihre Ist-Situation und bewerten das Potential anhand vergleichbarer Projekte.

Eins ist Sicher: Jedes, wirklich jedes Kundenprojekt hat bisher schon während der Zusammenarbeit den Return on Invest erlebt.

Wann möchten Sie garantierte Ergebnisse für Ihr Unternehmen erzielen?

---

## Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen

**Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter.**

Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

Im Archiv finden Sie auch weitere Ausgaben, die Sie interessieren könnten.

[Newsletter-Anmeldung](#)

---



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

**Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.**

**Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.**

---

#### Impressum

PROZESSREICH GmbH  
UNTERNEHMENSGESTALTUNG

Ulmer Straße 9 • 71732 Tamm

Fon: +49 7141 13396-31 • Mobil: +49 171 557 1912  
Fax: +49 7141 13396-32  
[mail@prozessreich.de](mailto:mail@prozessreich.de) • [www.prozessreich.de](http://www.prozessreich.de)

Amtsgericht Stuttgart • HRB 757504  
Sitz: Tamm • Geschäftsführer: Fuat Akar

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm  
Umsatzsteuer-ID: DE307089997  
DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

---

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.